

Blind Date mit dem Hypothekengeber

Immobilien Per Zinsvergleich zur Hypothek: Banken, Versicherer und Start-ups wollen ihren Anteil am Hypothekarmarkt durch Onlineplattformen vergrössern. Doch für Kunden ist oft nicht klar, wer dahintersteht.

Maren Meyer

Die Postfinance hat Valuu, die Helvetia-Versicherung Moneypark, und seit Oktober kann jeder auf Hypotheke.ch seine Wunschhypothek per Zinsvergleich finden – bequem per Mausclick von der heimischen Couch aus. Die Zahl der Onlineplattformen, auf denen sich die günstigsten Hypotheken filtern lassen, nimmt in der Schweiz laufend zu.

Das Bedürfnis ist da, denn die Hypozinsen sind so tief wie nie. Wer es sich leisten kann, legt sein Geld in Immobilien an. Das ist nicht zuletzt dem anhaltend tiefen Zinsumfeld und dem daraus resultierenden Anlagenotstand geschuldet. Immobilien bringen noch Rendite. Und bei Hypothekarzinsen von unter einem Prozent für eine zehnjährige Festhypothek schaut der potenzielle Hauskäufer ganz genau hin, wenn es um günstige Zinsen geht.

Das nutzt das Start-up Hypotheke.ch. Die Onlineplattform bringt Kreditnehmer und -geber zusammen. «Wir verstehen uns mehr als Datenaufbereiter und weniger als klassischen Hypothekemakler», sagt Florian Schubiger, Gründer der Vermögenspartner AG, die hinter Hypotheke.ch steht.

Ein Algorithmus berechnet die beste Finanzierung. Unterlagen müssen dafür keine vorgelegt,



Immobilien bringen noch Rendite. Foto: Urs Jaudas

einzig ein Onlinefragebogen ausgefüllt werden. Der Algorithmus liefert dann verschiedene anonyme Angebote. 119 Franken zahlt der Hypothekersuchende, wenn er mit dem Kreditinstitut seiner Wahl in Kontakt treten will.

Schweiz hinkt hinterher

14 Kreditgeber konnte das Start-up schon gewinnen. Seit Oktober wurden mehr als zwanzig Hypotheken mit einem Gesamtwert von 13 Millionen Franken vermittelt. Die Plattform finanziert sich nach eigenen Angaben ausschliesslich über die Beiträge der Kunden.

«Vermittler und Onlineplattformen sind definitiv in der

Schweiz angekommen», sagt Comparis-Finanzexperte Frédéric Papp. Wie viel Potenzial noch im Vermittlungsgeschäft stecke, zeige der Blick ins Ausland: In Deutschland und Frankreich betrage der Marktanteil dieser Plattformen am Hypothekergeschäft zwischen 30 und 40 Prozent. In der Schweiz hingegen liegt er erst zwischen 3 und 4 Prozent.

Das Hypothekarvolumen in der Schweiz wächst seit Jahren. Es beträgt mittlerweile mehr als eine Billion Franken. Die meisten Hypotheken werden immer noch von den Kantonalbanken vergeben. Bereits 2014 lancierte die Schwyzer Kantonalbank die Onlineplattform E-hypo.ch.

Auch die UBS will den Bereich des selbst genutzten Wohneigentums mit einer Onlineplattform erobern. Man strebe «die Führerschaft in diesem rasch wachsenden Marktsegment an», heisst es in einer Mitteilung. Die Plattform soll Mitte 2020 aufgeschaltet werden und mittelfristig ein Vermittlungsvolumen von 5 bis 10 Milliarden Franken erreichen.

Unerwartete Gegengeschäfte

Ist die Zurückhaltung der Hypothekarneher gerechtfertigt? «Bei einer Hypothek geht es um mehr als um einen einfachen Zinsvergleich», sagt Lorenz Heim, Chef der Hypothekenzentrum AG. Der Abschluss eines Kreditgeschäfts müsse ähnlich genau überlegt werden wie eine Geldanlage. Zudem müssten wichtige Fragen geklärt werden: Will ich eine Fest- oder Liborhypothek oder einen Mix? Das sei nicht bei jedem Anbieter möglich.

Ein Problem sieht Heim in der Anonymität der Kreditgeber. Der Kunde entscheidet anhand der Zinssätze. «Der günstigste Anbieter ist letztlich nicht unbedingt auch der mit dem besten Angebot», sagt Heim. «Solche Angebote sind meistens an konkrete Gegengeschäfte gekoppelt, zum Beispiel an ein Vermögensverwaltungsmandat.»

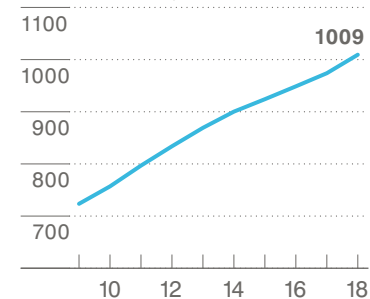
Plattformen wie Moneypark oder Hypotheke.ch würden mit tiefen Zinsen von bis zu 0,51 Pro-

zent auf zehnjährige Festhypotheken werben. «Diese bekommt man aber nur, wenn man einen hohen Eigenkapitalanteil einschiesst und eine hohe Bonität hat», sagt Heim. Auch bei Kreditgebern seien die Vermittlungsplattformen nicht immer gern gesehen. Viele machten bewusst nicht mit: «Kritische Kunden, die nur den billigsten Zins suchen, sind nicht unbedingt Wunschkunden», sagt der Experte.

Dass in der Schweiz immer noch wenige Hypotheken über Plattformen abgeschlossen werden, liegt laut Heim daran, dass nur billig nicht immer gewünscht sei. Auch die Qualität müsse stimmen. «Was bringt mir eine Einsparung von 0,1 Prozent», fragt Heim, «wenn ich mit einer Firma einen Vertrag abschliesse, die ich kaum kenne?»

Hypothekarvolumen wächst

Hypothekarkredite von Banken in der Schweiz, in Mrd. Fr.



Grafik: mru/Quelle: Schweiz, Nationalbank

Ab sofort keine Geldtransporte mehr in der Nacht

Waadt Der Kanton Waadt will neue Angriffe auf Geldtransporte verhindern. Die Regierung hat deshalb dringliche Massnahmen ergriffen. So dürfen Geldtransporte nur noch in schweren gepanzerten Fahrzeugen erfolgen. Die Geldmenge wurde auf zehn Millionen Franken limitiert.

Weil der Bund für Fahrzeuge über 3,5 Tonnen ein Nachtfahrverbot kenne und dieses trotz der Überfallserie auf Geldtransporte in der Westschweiz vorerst nicht lockern wolle, fänden im Kanton Waadt Geldtransporte per sofort nur noch zwischen 5 und 22 Uhr statt, teilte die Kantonsregierung gestern mit.

Zwei Begleitpersonen

Neu müssen die Geldtransporte im Kanton Waadt zudem in grösseren und schwereren Lastwagen von 20 Tonnen oder mehr erfolgen. Ausserdem muss die Fracht einen Selbstzerstörungsmechanismus aufweisen.

Als weitere Massnahme hat der Kanton Waadt beschlossen, die transportierte Geldmenge pro Fahrzeug auf zehn Millionen Franken zu beschränken. Ähnliche Limiten gibt es auch in anderen Ländern, insbesondere in Frankreich, wie die Waadtländer Regierung festhielt.

Und schliesslich schreibt der Kanton Waadt nach dem jüngsten bewaffneten Raubüberfall auf einen Geldtransporter von Secure Post in Daillens VD am 2. Dezember vor, dass die Fahrten von mindestens zwei Personen begleitet werden, Chauffeur inklusive. (sda)